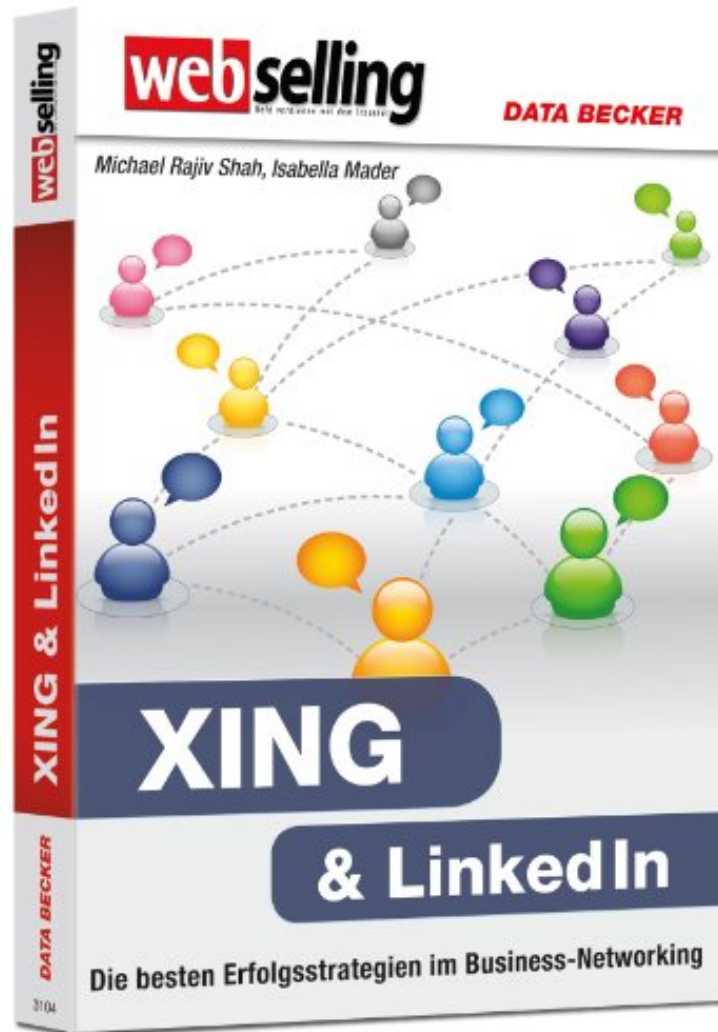


(Read ebook) Webselling - XING LinkedIn - Die besten Erfolgsstrategien im Business-Networking

Webselling - XING LinkedIn - Die besten Erfolgsstrategien im Business-Networking

Von Isabella Mader, Michael Rajiv Shah
ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrang: #633458 in BcherVerffentlicht am: 2012-05-01Abmessungen: 9.49 x .87b x 6.57l, Einband: Broschiert364 Seiten | File size: 61.Mb

Von Isabella Mader, Michael Rajiv Shah : Webselling - XING LinkedIn - Die besten Erfolgsstrategien im Business-Networking before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Webselling - XING LinkedIn - Die besten Erfolgsstrategien im Business-Networking:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen7 von 7 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Absolute Empfehlung fr Xing UserVon 14joerg12Michael Rajiv Shah und Isabell Mader haben ein informatives und empfehlenswertes Ratgeberbuch ber Xing und LinkedIn verfasst, in dem sie den Einsatz der beiden grundstzlich hnlichen sozialen Netzwerke inkl. der damit verbundenen Mglichkeiten detailliert aufzeigen.Die Autoren vergleichen

die beiden sozialen Netze und arbeiten die Unterschiede heraus. Da ich mich bei meinen Aktivitäten auf Xing beschränke und LinkedIn für mich keine Relevanz hat, habe ich persönlich die Tipps und Hinweisen zu LinkedIn übersprungen und kann zu deren Gehalt und Qualität hier keine Aussagen machen. In Hinblick auf Xing enthält das Buch sehr viele nützliche Hinweise sowohl für Xing-Anfänger, aber auch für fortgeschrittene und erfahrene User. Auch ich, der ich Xing seit Jahren täglich nutze, habe noch manches für mich Neues erfahren und etliche nützliche Anregungen bekommen. Das gilt sowohl für das eigene Profil, für die Suchen bei Xing und natürlich auch für alle anderen Aktivitäten wie z.B. die Gründung und den Aufbau einer Xing-Gruppe oder die Durchführung von Events. Dabei liest man das Buch am besten neben dem Rechner, um die vielen erwähnten Quellen direkt nachlesen zu können. (Sehr nützlich ist hierbei die Verwendung dieser Linksammlung [...]) Gegen Ende stellen die Autoren einige Beispiele erfolgreicher Xing-Anwender vor, hier erhält der interessierte Anwender ebenfalls manche Anregung für etwaige eigene Aktivitäten. Viele Xing-User klagen darüber, dass ihnen die Mitgliedschaft bei Xing eher wenig bringen würde. Zumeist liegt das aber an einer falschen oder ungenügenden Auseinandersetzung mit dem Medium und seinen Möglichkeiten. Hier kann das Buch eine Menge Inspirationen geben, wer also seine Xing-Aktivitäten zielorientiert ausrichten möchte, dem sei die Lektüre dieses Buches empfohlen.

Jörg Mann - Der Coach für Unternehmer 5 von 5 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Tschüss Kaltakquise! Hallo XingedIn! Von Tania Kocher 'Xing und LinkedIn sind keine Verkaufsplattformen.' Das betonen die Autoren Michael Rajiv Shah und Isabella Mader in Ihrem frisch gedruckten Buch 'Xing LinkedIn'. Oder kennen Sie jemanden, der sich zu einem dieser Social Networks angemeldet hat, weil er was einkaufen will? Ich auch nicht. Trotzdem bringt das Buch wunderbare Beispiele von Mitgliedern, die davon berichten, wie sie ihre Aufträge grooteils oder gänzlich über Xing und/oder LinkedIn erhalten. Daher brachten sie kein Marketing mehr, und Kaltakquise sei ohnehin längst tot. Wie bitte? Wie geht das denn? Die Strategie der heraufbeschworenen Zufälle 'Wer mit Social Media erfolgreich sein will, benötigt erst eine Strategie', sagen die meisten Social Media-Berater, die ich kenne. Die Autoren von 'Xing LinkedIn' haben da einen differenzierten Zugang. Ungeniert lassen sie User davon berichten, wie sie sich neugierig in Xing-Gruppen mischten, weil sie ein bestimmtes Thema interessierte. Andere suchten Austausch mit Gleichgesinnten und Experten. Und manche wollten nur wissen, wie dieses Social Media funktioniert, von dem alle redeten. Und eines Tages begannen Kontakte zufällig auch nach ihren Leistungen zu fragen und wurden Kunden. Strategie ist eben 'ein Muster in einem Strom von Entscheidungen' - so definiert es der berühmte BWL-Professor Henry Mintzberg. Im Nachhinein lässt sich natürlich groß reden. Aber können wir nicht aus diesen Best-Practice-Beispielen der 'Erfolge ohne Zielsetzungen' lernen, wie wir es beim Netzwerken von vornherein am besten angehen? Networking-Tools, die begeistern! MiSha und Isabella Mader laden jedenfalls zum frühlich effizienten Netzwerken ein. Xing und LinkedIn stellen dafür tolles Werkzeug zur Verfügung. Wie sich diese Tools geschickt und kreativ für Beziehungsaufbau und -pflege nutzen lassen, die vor allem beruflich und geschäftlich weiterbringen, erklären die beiden Autoren mit Begeisterung, die ansteckt. Zudem liefern sie unzählige wertvolle Tipps und Links. Einsteiger, Tftler und Social Network Profis - für jeden ist garantiert was dabei, um die individuelle Strategie systematisch umzusetzen. Ideen für ein spannendes Profil! Sie haben ein fades Xing-Profil und wollen sich besser präsentieren? Dramaturgie gepaart mit Professionalität schadet sicher nicht. In diesem Buch können Sie sich Ideen holen. Einziger Wehrmutstropfen: Bei den Grafiken wurde gespart. Dafür motivieren die teils unscharfen Screenshots mit winziger Schrift die Leserinnen und Leser umso mehr, den Computer aufzudrehen, um sich selbst ein scharfes, farbiges Bild der Lage zu machen. Als knackig formulierte Take-Aways verpackten die Autoren das Fazit jedes Kapitels. Toll zum Nachschlagen und macht Appetit auf mehr.

5 von 5 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Das wurde auch mal Zeit! Von Michael Ehlers 'Eigentlich lasse ich die Finger von Ratgebern, die so "tolle Erfolgsstrategien" anbieten. Aber da ich Michael Rajiv Shah einmal in Wien persönlich getroffen habe und wir in vielen Punkten zum Thema Social Networking schnell dieselben Ansichten teilten, habe ich mir auch sein Erstlingswerk gegönnt. Ich kann nicht sagen, dass ich zufrieden war. Ich bin BEGEISTERT! Warum ich so begeistert bin möchte ich gerne erklären: Als Intensivnutzer der sozialen Netzwerke und eines der ersten 100.000 Mitglieder bei OpenBC habe ich sehr früh vom Nutzen des Web 2.0 profitiert. Gerade in wirtschaftlicher Hinsicht. Allerdings natürlich nicht sofort. Mit klassischen Vertriebs- und Akquisemethoden zu Beginn meiner persönlichen Social-Web Zeit, habe ich deutlich mehr interessante Kontakte verloren und verbrannte Erde hinterlassen als Wunschkunden zu gewinnen. Alte Hard-selling-Akquise nervt. Leider sind aber gerade die meisten Ratgeber für die so genannten Business-Netzwerke genau in diese Richtung geschrieben. Das Ergebnis bei über 5.000 Kontakten bei Xing: Täglich nervende und fast standardisierte Einladungen zu Webinaren, MLM-Seminaren etc. - Kreativität? Authentizität? N. Rajiv Shah und Mader machen die "Social-Web-Welt" ein bisschen besser. Da sie den Fokus eben nicht auf Akquise der alten Schule haben und die Frage "wie kann ich am schnellsten einen Haufen Leute dazu bringen meine Dienstleistungen und Produkte zu kaufen?" - sondern sie die, aus meiner Sicht, einzig funktionierende Strategie für LinkedIn und Xing beschreiben: Baue dir auf authentische Art und Weise ein Netzwerk auf. Bediene es mit echtem Nutzen und nutze für Dich die allfällige Nähe zur Zielgruppe um Sympathie aufzubauen und eben LANGFRISTIG von diesem Netzwerk zu partizipieren. Das alles garniert mit nachvollziehbaren Beispielen und höchst konkreten Tipps. Dabei verschweigen sie zwei Grundgesetze des Social-Webs nicht: 1. "Online funktioniert nur mit Offline" und 2. "Ja. Es hat was mit Arbeit zu tun!" ;-). Neugierig? Dann kauf das

Buch! Es lohnt sich. Meine Empfehlung.

Kurzbeschreibung Die auf Geschäftsbeziehungen spezialisierten sozialen Netzwerke XING und LinkedIn sind die meistgenutzten Plattformen ihrer Art. Sie bieten daher vor allem auch Selbstständigen, Freiberuflern sowie kleinen und mittelständischen Unternehmen weitreichende Möglichkeiten. Der Verlag berät das Buch Neben direkt umsetzbaren Tipps, wie z. B. zum Aufbau eines auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Profils oder der optimalen Verzahnung mit anderen Social Networks wie Facebook und Twitter, erfahren Sie auch, wie Sie langfristige Strategien zielführend verfolgen können: Ob gelungene Akquise neuer Aufträge, Knüpfen dauerhafter und lohnender Geschäftskontakte oder auch die richtige Kundenansprache - alles, was es zum effektiven Networking braucht, finden Sie in *webselling: XING LinkedIn - Die besten Erfolgsstrategien im Business-Networking*. Außerdem erklärt Ihnen das Autorenteam Michael Rajiv Shah und Isabella Mader auch, wie Sie Ihr persönliches Profil in den Netzwerken als Gruppenmoderator oder Experte schärfen und wie Sie Ihre virtuellen Kontakte in die Realität bringen können. Profitieren Sie vom Potenzial von XING und LinkedIn - so zahlt sich Networking aus!